

CORONAVIRUS : L'AVENIR DE LA PIERRE S'ASSOMBRI

L'année 2020 marquera un tournant pour le marché immobilier. Simple ajustement des prix ou chute des transactions et dégonflement de la bulle ? Les avis sont partagés.

© MARIE PELLEFIGUE

Début avril, les nuages s'amoncellent fortement au-dessus de l'économie française. Propriétaires ou aspirants à le devenir, beaucoup s'interrogent : quel sera l'impact du coronavirus sur le marché immobilier ? Impossible, pour l'instant, de répondre à cette question, car tout dépendra de la durée du confinement et de la reprise qui suivra. Mais le secteur tremble. De nombreux professionnels craignent que la crise sanitaire ne provoque un lent dégonflement de la bulle ou pire, un effondrement des prix. Une seule certitude : après 20 ans de hausse de l'immobilier, dont, récemment, 4 ans d'envolée et 2 d'emballage dans les grandes métropoles, le marché va marquer le pas.

UN DÉBUT D'ANNÉE EN FANFARE

Tous les clignotants étaient pourtant au vert, pour que 2020 batte une nouvelle fois des records. En début d'année, les ventes étaient plus nombreuses qu'en 2019, où plus d'un million de transactions avaient été enregistrées, une première en France. Primo ou secundo-acquéreurs, investisseurs, amateurs de résidences secondaires... Dans l'ancien comme dans le neuf, tous les pans du marché ont profité de ce dynamisme. À Paris, et dans les hypercentres des grandes métropoles, l'immobilier a même frisé la surchauffe. « En janvier et février, l'appétence des acheteurs ne faiblissait pas, se rappelle Stéphanie Spay, directrice de l'agence Orpi Tête d'Or, à Lyon. Nous avions toujours plus de demandes, face à une offre réduite. Les prix progressaient donc de mois en mois. » Le constat est le même dans les villes moyennes. « Nous n'étions pas dans l'emballage,

mais l'ambiance était bonne, les acheteurs confiants et les ventes se concluaient plus facilement que les années passées », évoque Jean-François Buet, gérant de Buet Immobilier à Dijon.

PREMIER APPEL À LA PRUDENCE

Cet engouement pour la pierre tenait pour beaucoup aux conditions exceptionnelles de financement. En 2019, un particulier empruntait, en moyenne, sur 20 ans, à des taux compris entre 1,10 et 1,20 %. « Au plus bas du marché, des excellents dossiers ont même pu décrocher 0,70 %, un niveau jamais connu jusque-là », s'étonne encore Philippe Taboret, directeur adjoint du courtier Cafpi. Face à la hausse de l'endettement de la population, le Haut Conseil de stabilité financière (HCSF) a tiré la sonnette d'alarme en décembre. Dans la foulée, le directeur de la Banque de France a demandé officiellement aux banques de prêter avec davantage de prudence. Toutes ont compris le coup de semonce et modifié leurs critères. Exit les crédits dont le total des mensualités dépasse 33 % des revenus des ménages, fini les prêts rallongés au-delà de 25 ans. Ces nouvelles recommandations ont eu pour conséquence immédiate d'empêcher les emprunteurs au budget serré d'accéder à la propriété. Dans une étude réalisée avant le confinement, le courtier Meilleurtaux estimait que plus de 200 000 ménages, finançables au début de 2019, avaient vu leurs dossiers refusés en 2020. Devant cette nouvelle réalité, les acteurs de l'immobilier anticipaient, sans réelle inquiétude, un léger tassement de la demande au premier semestre de 2020. Certains même s'en félicitaient car ils espéraient ainsi éviter ...

Avis d'expert



CONSEIL RÉGIONAL DES NOTAIRES

L'impact de la crise sanitaire sur l'immobilier va dépendre de la durée du confinement et surtout de ses conséquences sur l'activité économique. Si beaucoup d'entreprises sont en difficulté, les particuliers vont craindre pour leur emploi et risquent de reporter leurs projets d'achat.

DAMIEN RUAUD
PRÉSIDENT DU CONSEIL
RÉGIONAL DES NOTAIRES
DE BRETAGNE



Avis d'expert

Avec le confinement, le marché immobilier s'est mis en pause. À la reprise, le rythme des ventes va forcément être moins élevé que lors des deux premiers mois de 2020, mais il est impossible de dire comment les prix vont évoluer.

LAURENT VIMONT
PRÉSIDENT DE
CENTURY 21 FRANCE

... l'emballlement généralisé. Mais la crise sanitaire est venue bousculer toutes les analyses prospectives.

LE MARCHÉ DÉSORMAIS FIGÉ

Depuis début avril, le secteur immobilier est complètement à l'arrêt. « Avec la fermeture des agences et l'impossibilité de visiter des biens, le marché est en pause », constate Laurent Vimont, président du réseau Century 21 France. Seule une partie des acquisitions, pour lesquelles les signatures définitives étaient programmées entre fin mars et avril, est encore traitée par les notaires. Ces derniers sont aussi victimes du confinement. Même s'ils continuent d'exercer, le public n'a plus le droit de se rendre dans leurs études pour finaliser les ventes. Quant à la signature électronique des actes, évoquée comme solution miracle, elle n'est pas toujours possible, car elle nécessite qu'acheteurs et vendeurs disposent d'équipements informatiques. En outre, « pour rédiger l'acte de vente définitif avant signature, nous devons récupérer des pièces légales, comme les documents

de copropriété ou d'urbanisme. Or, les services qui nous les envoient, sont, eux aussi, confinés », rappelle Damien Ruaud, président du Conseil régional des notaires de Bretagne. Même si l'organisation s'affine pour essayer de finaliser un maximum de dossiers, un sacré embouteillage est en vue au moment où les ventes reprendront.

QUE FERONT LES ACHETEURS ?

Outre ce problème d'engorgement, une certaine nervosité commence à poindre chez les professionnels. Alors qu'au début de la crise, ils étaient sûrs qu'il ne s'agissait que d'un petit trou d'air, désormais les certitudes se fissurent. « Même si tout se passe bien, nous ne rattraperons pas les transactions qui n'ont pas été réalisées pendant la période de confinement », affirme Philippe Descampiaux, directeur des agences nordistes Descampiaux-Dudicourt. Un constat partagé par la majorité des agents. Certains commencent même à broyer du noir. « Nous avons beaucoup d'achats de primo-accédants et d'investisseurs. Difficile de savoir

→ Zoom

LES IMPACTS INATTENDUS DE LA CRISE SANITAIRE

Les longues semaines de confinement, ajoutées à la crise sanitaire et économique, vont modifier les rapports des Français avec leur logement et leurs attentes. **COTÉ DEMANDE** Après plusieurs semaines à domicile, dans une ambiance à couteaux tirés, certains vont se séparer de leur moitié, et chercher à vivre seul. Cette période sera au contraire heureuse pour

d'autres couples, qui auront peut-être besoin d'une chambre supplémentaire dans 9 mois. Enfin, ceux qui se sont confinés en famille dans un appartement exigu pourraient vouloir déménager loin des cœurs de métropole ou chercher à mettre la main sur une résidence secondaire pour profiter d'un jardin. **COTÉ OFFRE** Les propriétaires d'un logement dans une grande

ville où le prix a flambé seront tentés de le vendre pour assurer leurs plus-values. Si la situation financière des actifs se dégrade, certains céderont un bien locatif ou une résidence secondaire pour rembourser leurs dettes. Enfin, le virus va hélas accroître le nombre de décès et donc de successions, dans lesquelles un bien immobilier est très souvent à vendre.

s'ils vont revenir en masse dès la reprise », craint Anne-Sophie Ansart, directrice de l'agence Valeurs Sûres, à Roubaix. D'autres espèrent des jours meilleurs. « Après le confinement, beaucoup de gens vont avoir envie de se faire plaisir et de changer de cadre. L'immobilier pourrait profiter en premier de la reprise », se persuade Éric Allouche, directeur exécutif du réseau Era Immobilier. La question est d'importance car du maintien, ou non, des volumes de ventes dépendra l'évolution des prix. Si les acheteurs sont

là dès la fin du confinement, les tarifs devraient rester stables ou légèrement s'éroder. En revanche, si plus personne ne pousse la porte des agences, le marché se retournera inexorablement.

UNE MOINDRE SOLVABILITÉ

La tendance dépendra d'abord de l'état de l'économie. Les deux dernières crises immobilières, du début des années ...

→ Les précédents Yo-Yo du marché immobilier

Le marché de la pierre a une évolution cyclique. Ces dernières années, il a connu trois inflexions majeures, à la hausse et à la baisse. Reste à déterminer vers quel scénario nous nous dirigeons en 2020.

1990
RETOURNEMENT

À partir de 1988, les prix de la pierre s'envolent à Paris et sur la Côte d'Azur, portés par une intense spéculation. La guerre du Golfe, en août 1990, marque un coup d'arrêt à cette flambée, et les prix entament une longue décrue quelques mois plus tard.

2000
ACCELERATION

L'explosion de la bulle internet et l'effondrement des marchés boursiers partout dans le monde entraînent une ruée des investisseurs vers les valeurs refuge, immobilier en tête. Les prix de la pierre amorcent une très importante progression.

2009
RALENTISSEMENT

Fin 2008, la crise des subprimes fait doubler le niveau des taux d'intérêt et flamber le coût du crédit. Beaucoup d'emprunteurs prennent peur. La demande s'effondre de près de 25 % en quelques mois. Les prix baissent dans les grandes métropoles et chutent dans les zones rurales.

... 1990 et de la fin des années 2000 (voir p. 48-49), sont intervenues alors que l'activité se contractait. Lorsque la crainte du chômage est forte, les ménages évitent de s'endetter sur une longue période. Or, aujourd'hui, beaucoup de salariés sont en chômage partiel. Ils étaient 4 millions au 2 avril 2020, selon le décompte officiel du ministère du Travail. « Comme leurs revenus seront moins importants pendant quelque temps, mécaniquement, ils emprunteront moins, et risquent de décaler leurs achats de plusieurs mois », prévoit Jean-Luc Lieutaud, président en région Paca de l'Union des syndicats de l'immobilier (Unis). Pour les ménages à hauts revenus, dirigeants de sociétés et professionnels exerçant en libéral en tête, le raisonnement est quasi-identique. « Lors de la crise de 2008, ces acquéreurs avaient mis entre parenthèses leurs recherches de maisons pour conserver de la trésorerie à injecter dans leur entreprise en cas de besoin », rappelle Claudine Mercier, directrice de l'agence La Française immobilière Sévigné, à Rennes. Il n'est pas non plus évident que les investisseurs soient très actifs. La hausse probable du chômage va peser sur la solvabilité des locataires et aug-

menter le risque locatif. De quoi décourager, au moins temporairement, bien des aspirants bailleurs.

LES PARTICULIERS AU SECOND PLAN

Face à la crise, les pouvoirs publics ont pris de nombreuses mesures. Côté politique monétaire, la Banque centrale européenne a prévu de maintenir ses taux d'intérêt à des niveaux très bas. Le coût du crédit ne va donc pas flamber, contrairement à ce qui s'est produit en 2008. Beaucoup d'acquéreurs devraient continuer à financer leur logement à bon marché. Côté politique budgétaire, le gouvernement a annoncé des mesures sans précédent – chômage partiel, subventions, garanties – pour soutenir l'activité et le pouvoir d'achat.

Mais pour que ces décisions concourent à accélérer la reprise, encore faut-il que tous les acteurs économiques agissent dans le sens voulu. Il n'y aura, a priori, aucune restriction sur les crédits. Les banques auront-elles le temps de traiter tous les dossiers ? « Le gouvernement nous incite à financer les petites entreprises,

→ Zoom

VERS UNE PÉNURIE DE LOGEMENTS NEUFS

La fin des échéances électorales devait relancer des projets urbains. Mais la crise sanitaire a reporté le second tour des municipales, en plus de stopper la plupart des chantiers. Elle risque donc, au mieux, de faire perdre un semestre de construction au secteur. Quel sera l'impact sur les prix ? Il dépendra en grande partie de la demande des ménages, difficile à antici-

per. Ce qui ne fait pas l'affaire des promoteurs et des acquéreurs sur un marché qui commençait à marquer le pas. En 2019, la Fédération des promoteurs immobiliers (FPI) a recensé 161 561 transactions, soit 3,3 % de moins qu'en 2018, du fait d'une raréfaction de l'offre. Car, entre 2018 et 2019, les mises en vente ont diminué de 14,2 % et, début 2020, peu de grandes métropoles présentaient

un marché fluide, faute de stock suffisant de logements à vendre. Le déséquilibre devait se poursuivre en 2020 : fin 2019, le nombre des permis de construire, qui détermine le volume des mises en chantier l'année suivante, avait reculé de 6,8 %. Les prix, en revanche, étaient à leur sommet, après avoir grimpé de 6,5 % en Île-de-France et de 5,2 % dans la France entière en 2019.

Avis d'expert



CAPI 2020

Pour éviter tout risque bancaire, les banques ont augmenté fin mars leurs barèmes de taux de crédit de 0,2 à 0,5 point. Le niveau reste bas, mais si cette hausse continue, elle aura un impact psychologique sur les emprunteurs et sur leur pouvoir d'achat. Ce qui pourrait modérer la demande.

PHILIPPE TABORET
DIRECTEUR ADJOINT
DU COURTIER CAPI

pour éviter que l'économie ne s'effondre, indique un banquier. La priorité va leur être donnée, au détriment des particuliers.» Les délais risquent de s'allonger pour eux, ce qui contribuera à ralentir le rythme des transactions. Autre bémol : il n'est pas certain que les aides distribuées aux particuliers finissent dans l'économie et, encore moins, dans l'immobilier. « Quand un État accroît ses dépenses publiques, il est fréquent que les ménages anticipent des hausses d'impôts et augmentent leur épargne de précaution », remarque Philippe Crevel, directeur du Cercle de l'Épargne. Pour preuve, une large part des 17 milliards d'euros distribués après la crise des gilets jaunes est venue gonfler les Livrets A.

UN RETOUR À LA CAMPAGNE ?

Il est donc très probable que les prix baissent d'ici à la fin de l'année. Mais difficile de déterminer dans quelles proportions, pour quelle durée, et surtout si l'érosion sera la même partout. Il y a cependant

peu de raisons pour que de fortes chutes soient enregistrées à court terme dans les zones tendues. Les prix y étaient orientés à la hausse en raison d'une grande pénurie de logements. « Dans les métropoles, plus de dix acheteurs faisaient face à un vendeur. Même si la demande baisse, les transactions continueront avec moins de frénésie », pense Brice Cardi, président du réseau L'Adresse.

Mais la crise du Covid-19 pourrait rebattre les cartes (voir encadré p. 51). « Après avoir été confinées dans des petites surfaces et réalisé que le télétravail était parfaitement possible et fonctionnel, des familles vont sans doute partir vivre dans des villes moyennes ou à la campagne », anticipe Damien Ruaud. Ces zones sont restées à l'écart du dernier boom immobilier. Un tel phénomène pourrait provoquer un retournement plus fort dans les grandes villes où l'évolution des prix de la pierre dépasse largement celle des revenus depuis longtemps. Cela donnera aussi peut-être raison, avec plus de 100 ans de retard, à Alphonse Allais qui anticipait de mettre les villes à la campagne. ■

La revanche des zones rurales

Les cadres supérieurs et les indépendants aisés vont vouloir s'installer dans les campagnes françaises. Les grands bâtiments de caractère dont elles regorgent risquent d'être très recherchés pour créer des maisons de famille. Auparavant, cet exode ne concernait que ceux qui voulaient lancer une activité économique en zone rurale, de type maison d'hôtes ou organisation de séminaire. Dorénavant, les actifs vont aussi prospecter ce marché resté très accessible, car l'espace et la nature vont devenir un besoin vital. Grâce au télétravail qui a fait la preuve de son efficacité, beaucoup pourront exercer leur activité à domicile, et rallier la grande métropole où est située leur entreprise quelques jours par semaine.



PATRICE BESSE, directeur
du réseau Patrice Besse

AGENCE PATRICE BESSE